

## Кейс КРИСМАС-ЦЕНТР. Оптимизация контекстной рекламы

ccenter.msk.ru - НПО КРИСМАС-ЦЕНТР занимается оснащением профессиональных и учебных лабораторий современным лабораторным оборудованием.

### Задачи по проекту

Оптимизация и снижение трудозатрат на управление контекстной рекламной кампанией Интернет-магазина (более 1000 наименований).

### Карточка проекта

Домен: <http://www.ccenter.msk.ru>

Тематика сайта: лабораторное оборудование

Регион продвижения: Россия

### Особенности проекта

- При наличии более 1000 товарных наименований рекламная кампания состояла всего из 1300 ключевых фраз и 203 объявлений.
- Звонки клиентов, привлеченных через контекстную рекламу не отслеживались.
- Ставки в рекламной кампании регулировались вручную.

### Решение

- Проведен аудит рекламной кампании. Семантическое ядро увеличено до 3700 фраз. Ядро сгруппировано и разделено на 2650 объявлений.
- Подключен сервис колл-трекинга.
- Подключен сервис автоматического управления стоимостью клика.

### Результат

- Снижение средней стоимости клика с 6,9 до 2,7 рублей
- Рассчитана стоимость входящего звонка – 580 рублей.
- Идентифицированы пропущенные вызовы и период времени, на который они приходятся - с 9:00 до 10:15 по МСК.
- Трудозатраты по времени на управление снизились на 5 рабочих часов/месяц.

## Кейс Первобанк. Лидогенерация по CPA модели

«Первый Объединенный банк» – самарский банк, входящий в группу «Промсвязьбанк». По размеру активов «Промсвязьбанк» на 2015 год занимал 11-е место среди российских банков.

### Задачи по проекту

Максимальное количество корректно заполненных и отправленных заявок на потребительский кредит по минимальной цене.

### Карточка проекта

Домен: <http://www.pervobank.ru>

Тематика сайта: Банковские услуги

Регион продвижения: Москва, Санкт-Петербург, Самара

### Особенности проекта

- Потребительские кредиты — очень конкурентная тематика, требующая соответствующих бюджетов на интернет продвижение.
- Достижение результата необходимо было в кратчайшие сроки, поэтому количество инструментов интернет продвижения было ограничено.
- Отзывчивость клиента и оперативное согласование всех рабочих моментов позволяет получать отличные результаты.

### Решение

Генерация лидов осуществлялась через контекстную рекламу Директ и AdWords, а так же SMM продвижение в социальной сети VK.com.

### Результаты за 7 дней

- Количество заявок на 35% превысило согласованные KPI рекламной кампании.
- Конверсия рекламной кампании составила 14,9%
- CPA 287 рублей 90 копеек.
- Получено 447 заявок на потребительский кредит

## Кейс [www.nelikvidi.com](http://www.nelikvidi.com). Увеличение целевого трафика

Nelikvidi.com - крупнейший российский информационный портал по неликвидной продукции в сегменте b2b.

### Задачи по проекту

Увеличить целевой трафик и повысить видимость сайта в Яндекс.

### Карточка проекта

Домен: <http://www.nelikvidi.com>

Тематика сайта: Неликвидные складские остатки, неликвиды

Регион продвижения: Россия

### Особенности проекта

- Неликвиды — конкурентная тематика в поиске, именно поэтому достижение результата во много зависит от качества технической составляющей ресурса.
- Особенности CMS сайта, расположение целевой аудитории по всей России, накладывают свой отпечаток на реализацию некоторых рекомендаций по SEO.
- Отзывчивость клиента и оперативное согласование всех рабочих моментов позволяет получать отличные результаты.

### Решение

- Поисковая оптимизация и продвижение с гео привязкой к городам-миллионникам.
- Одноцентровая контекстная реклама в Яндекс.Директ и Google AdWords.
- Ремаркетинг в социальных сетях.

### Результат за 2015 год

- 5.260.000 (5,26 млн) переходов из поиска Яндекс
- 180.074 (0,18 млн) переходов с мобильного поиска Яндекс.
- 8.009.993 (8,00 млн) переходов по контекстной рекламе по минимальной стоимости 30 копеек.

## Кейс Teclot.com. Увеличение количества регистраций

Teclot.com предоставляет электронный сервис для автоматизации проведения торговых процедур на закупку или продажу товаров, работ или услуг с помощью сети Интернет.

### Задачи по проекту

Увеличить количество зарегистрированных пользователей, для участия в торгах.

### Карточка проекта

Домен: <http://www.teclot.com/>

Тематика сайта: Тендеры, торги, аукционы

Регион продвижения: Россия, Украина, Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан, Китай.

### Особенности проекта

- Отличающиеся по популярности поисковые системы в заданных регионах.
- Языковая специфика.
- Согласование и оперативность клиента позволяет получать отличные результаты.

### Решение

- Контекстная реклама Яндекс и Google с таргетингом по России.
- Контекстная реклама Google с таргетингом по остальным регионам.
- Контекстно-медийная реклама по ремаркетингу.

### Результат

- Стоимость регистрации (привлечения клиента) – 109 рублей
- Конверсия 7%.
- Конверсия по ремаркетингу – 9,8%.
- >1.000.000 бесплатных показов медийно-контекстного баннера

## Кейс ЗАО Мягкая Кровля. Продвижение сайта магазина

Завод "Мягкая кровля" - это одно из ведущих предприятий по производству рулонных кровельных и гидроизоляционных материалов.

### Задачи по проекту

- Увеличение целевого органического трафика на сайт.
- Рост видимости сайта в выдаче Яндекса.

### Карточка проекта

Домен: <http://www.kporem.ru>

Тематика сайта: интернет магазин кровельных материалов

Регион продвижения: Самара.

### Особенности проекта

- Конкуренность тематики.
- Нулевые seo параметры сайта, влияющие на ранжирование.

### Решение

Стратегия данного проекта базируется преимущественно на качественной внешней оптимизации сайта, основной акцент делался на:

#### Ссылочная оптимизация

Была произведена грамотная организация ссылочного окружения, отключены низкокачественные ссылки, сняты арендные.

#### Оптимизация социальных факторов

Увеличено количество репостов/лайков и других упоминаний в популярных социальных сетях.

#### Оптимизация поведенческих факторов

Увеличено среднее время просмотра сайта, количества просмотренных страниц и снижен показатель отказов.

### Результат

- Сайт по 100% продвигаемым запросам находится в ТОП-10
- 60% запросов в ТОП-3

## Кейс Добрая водица. Продвижение сайта

Добрая водица - компания, занимающаяся производством и доставкой бутилированной воды.

### Задачи по проекту

- Увеличение целевого органического трафика на сайт.
- Рост видимости сайта в выдаче Яндекса.

### Карточка проекта

Домен: <http://dobraya-vodica.ru/>

Тематика сайта: бутилированная вода, доставка

Регион продвижения: Тольятти.

### Особенности проекта

- Минимальный возраст сайта.
- Разработка сайта произведена без системы управления (CMS), на бесплатном конструкторе Nethouse.

### Решение

Продвижение проекта основано на внешней и внутренней оптимизации сайта:

#### Оптимизация контента

Произведена оптимизация контента сайта, добавлена внутренняя перелинковка.

#### Ссылочная оптимизация

Была произведена грамотная организация ссылочного окружения, отключены низкокачественные ссылки, сняты арендные.

#### Оптимизация социальных факторов

Увеличено количество репостов/лайков и других упоминаний в популярных социальных сетях.

#### Оптимизация поведенческих факторов

Увеличено время просмотра сайта, количества просмотренных страниц и снижен показатель отказов.

### Результат

- Сайт по 75% продвигаемым запросам находится в ТОП-10
- 36% запросов в ТОП-3
- Сроки выполнения – 3 месяца

## Кейс Тойота Орск. Интернет продвижение

Тойота Орск - официальный дилер, занимающийся реализацией и обслуживанием автомобилей марки Toyota.

### Задачи по проекту

Увеличение заявок на тест драйв автомобилей.

### Карточка проекта

Домен: <http://toyotaorsk.ru>

Тематика сайта: дилер автомобилей Toyota

Регион продвижения: Орск.

### Особенности проекта

- Типовой шаблонный сайт, предоставляемый по маркетинговой программе для дилеров.
- Отсутствие возможности внесения корректировок для seo оптимизации сайта.

### Решение

Интернет продвижение основано на размещении контекстной рекламы в Яндекс:

- Сформировано семантическое ядро запросов
- Подобраны минус слова для отсека нецелевой аудитории
- Составлены объявления с повышающими CTR добавками
- Настроен таргетинг и выбрана эффективная стратегия
- Подключена система веб аналитики

### Результат

- Стоимость заявки на тест-драйв – 130 рублей
- Конверсия 16,8%